



CA 1
SA 80
-U36

The Supplier

An information bulletin for suppliers

3 1761 117092759

No. 10 Summer 1991

Inside

Our new look	3
Applying GST not too taxing	5
More news on Open Bidding	6
A directory of key regional contacts	7
Upcoming supplier seminars	10

The Supplier is published by the Communications and External Relations Directorate of Supply and Services Canada.

Correspondence may be addressed to:

The Supplier
Communications and External
Relations Directorate
Supply and Services Canada
Ottawa, Canada
K1A 0S5

Issued under the authority of the Minister of Supply and Services
© Minister of Supply and Services
1991

ISSN 0835-8745

Canada

Supplier Promotion Program

You've told us you want a simpler procurement process and a better understanding of how Supply and Services Canada buys goods and services.

To meet your wishes, the Supplier Promotion Program has been developed. It aims to provide you with the type of information and advice your company needs to do business more effectively with Supply and Services Canada. Seminars are held in locations across Canada, where Supply and Services Canada staff can explain the latest developments in government buying.

Regional offices are responsible for the organization of seminars. Seminars are divided into two categories:

**Let's Do Business Seminars
(Level 1)**
provide basic information needed to sell to the federal government;

Let's Do Business Seminars (Level 1)

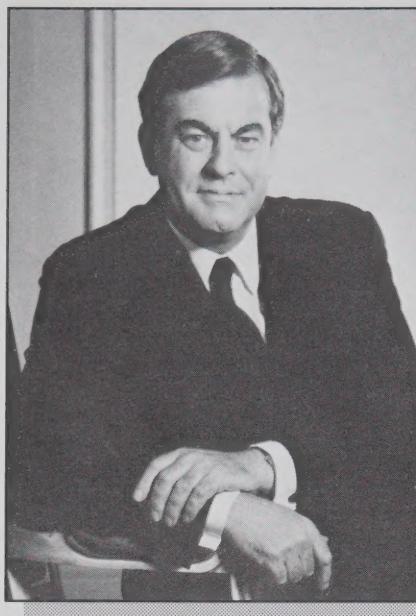
provide information on working effectively with SSC and offer advanced level information on a variety of topics. Direct contact with the product centres in Headquarters, where the largest dollar value contracts are handled, is arranged.

In 1990-91, many seminars featured presentations by Supply and Services Minister Paul Dick who spoke to hundreds of suppliers on developments in the department, especially Open Bidding and the electronic Procurement Opportunities Board, where requirements valued at more than \$25,000 are advertised.

In Hull, the Centre for Supplier Promotion, which is responsible for the development and maintenance of the Supplier Promotion Program, also acts as the focal point for many supplier inquiries. It provides information to suppliers, other federal departments and agencies, external organizations and other levels of government.

Supplier promotion cont'd page 4





From the Minister's desk...

The last Federal Budget and the Speech from the Throne introduced the government's Plan for Economic Recovery, aimed at leading Canada towards continuing growth and a strong economy.

To that end, Supply and Services Canada continues to be committed to providing the best possible service to Canadians, be they business owners or pensioners. That's why we continue to modernize our operations and systems, and keep looking for ways to make it easy for the business community to do business with us.

Our Supplier Promotion Program continues to be an important part of these efforts. You'll find an article about it in this issue, as well as a listing of which supplier seminars will be available in the coming months in your area - and who to contact.

In past issues of The Supplier, we have told you about our Open Bidding initiative, and its expansion last April to now cover a number of our services requirements. In the current issue, we continue our explanation of how you can benefit from Open Bidding, and our electronic Procurement Opportunities Board.

There is also information on how the GST affects our procurements and Crown Assets Distribution operations.

Last, but certainly not least, you'll find an article describing some of the physical changes we have made to make The Supplier more environmentally friendly. It is one of the ways we are responding to Canadians' concerns about the quality of our environment - concerns which we share. An added benefit is that these very changes also save us money in the production and printing process.

I look forward to meeting many more of you during the coming months as I travel to different parts of Canada. I enjoy hearing from you. Your comments and ideas help us serve you better.

A handwritten signature in black ink that reads "Paul Dick".

Paul Dick
Minister of Supply and Services

OUR NEW LOOK

You may have noticed that this, and the previous issue of The Supplier looked a little different from earlier ones. The changes we have made not only save us money, but also represent a positive environmental move.

In common with Canadians everywhere, we're concerned about wasting natural resources and contributing to the problems of scarce landfill sites.

Take this paper, for example.

The three-arrow symbol you'll notice on the cover means "Think recycling." The Supplier is printed entirely on recycled paper stock containing at least 50 per cent recovered waste.

We're also making better use of inks. Vegetable oil-based inks are used in the printing process, making it easier to de-ink when recycled. Also, because solid areas of ink increase the difficulty and the amount of chemicals required in the de-inking process, screened areas are used to produce the same effect.

By eliminating bleeds, less ink is required and the printer's waste is cleaner for recycling. Bleeding is a production term which indicates to printers to run the ink or coloured area off the side of a page. Such bleeding and the use of deep colours, which we have also eliminated, makes recycling more difficult.

When our environment is at stake, looks aren't everything - a responsible attitude is!

CGSB Certificates of Merit

The Canadian General Standards Board (CGSB) depends on the participation of volunteers from the public and private sectors to conduct its standardization business. More than 5,000 volunteers are members of 350 standards committees and associate listing panels. Through the efforts of these volunteers, CGSB has developed more than 1,600 standards, efficiently manages about 1,200 product listings and effectively participates in national and international standardization activities.

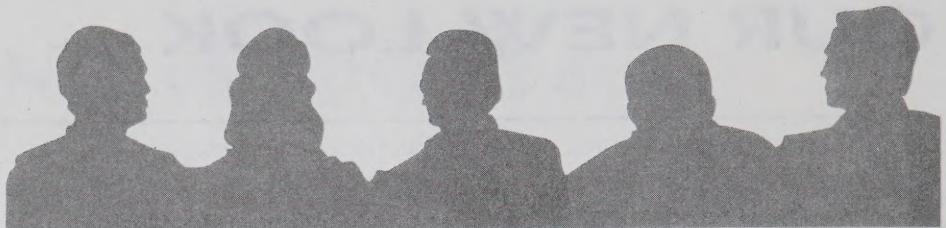


Supply and Services Minister Paul Dick recently presented Merit Awards to some of these volunteers. From left, Minister Dick, Jean-Charles Breton, Edward Cinkant, Doris Cashmore accepting for the late Ken Cashmore, Paul L. Stringer, Les Gardner and Peter Cameron, Executive Director of the CGSB.

Supplier promotion from page 1

More information on the Supplier Promotion Program and the Centre for Supplier Promotion can be obtained by contacting your regional Supply and Services Canada office or by calling (819) 956-2103 or (819) 956-0902 or writing to:

Centre for Supplier Promotion
Supply and Services Canada
14A2 Place du Portage - Phase III
Ottawa, Canada
K1A 0S5



COUNT EVERYONE IN

Every 20 minutes of every working day, someone in the business community calls Statistics Canada looking for census material. In fact, Canadian businesses account for 30 per cent of this country's use of census information.

The business decisions you make in the 1990s will be affected by the changing trends revealed by the 1991 census.

On June 4, Canada conducted the 17th Census of Population and Agriculture since Confederation. It was a mammoth undertaking, requiring more than 45,000 individuals to cover a land mass of 9.2 million kilometres across six time zones.

When the questionnaires are analyzed, the census is expected to confirm that as a nation, we're getting older, we're having smaller families, more of us are raising children alone, and more of us are living alone.

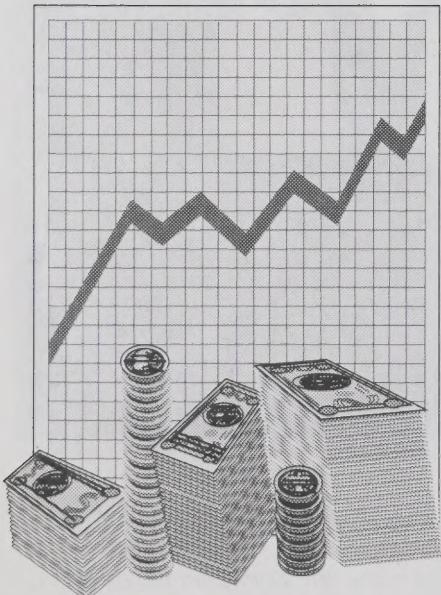
An older population which has different health care needs will impact on the drug and health care industries, suppliers of housewares, transportation and even the entertainment business. A population with smaller families will also have

different consumer habits and housing needs, creating new demands in the marketplace.

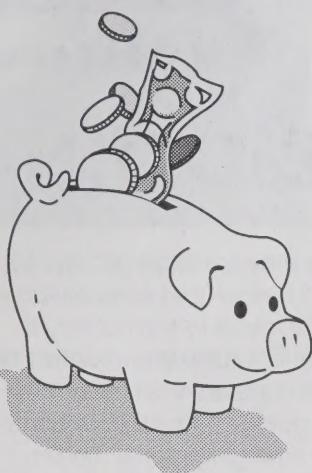
As a business tool, the census has unlimited possibilities.

Census use and business savvy go back a long way in Canada. The first census taker was Jean Talon who arrived 320 years ago to manage the fledgling colony of New France. Realizing he needed information, he went door-to-door in the colony, counting the number of able-bodied men that could be called out in time of war, or the number of bachelors who needed wives.

It worked for Jean Talon, and it can work for you. You can use census data to look at major trends on a national or neighbourhood level. A typical profile in a major city can provide a business person with a wealth of information on approximately 4,000 people living in a neighbourhood area. If you are considering opening a fast-food franchise outlet, analysing the women's clothing industry, selling cars or thinking about marketing a new product idea, you can use census data to go after your markets.



APPLYING GST NOT TOO TAXING



For anyone in business, the GST has probably become quite a familiar term by now. Since January 1, 1991, most private and public enterprises in Canada started charging and paying the Goods and Services Tax (GST) on taxable supplies. The federal government is no exception.

As the largest buyer in Canada, SSC has a responsibility to help its clients understand how the GST applies when doing business with the federal government. Suppliers who may still be scratching their heads over the new tax should remember a few simple points.

Contractors are asked to estimate the amount of GST applicable to their bid. However, bids are evaluated without the GST. When applicable, the seven per cent is added to the price at the time of delivery.

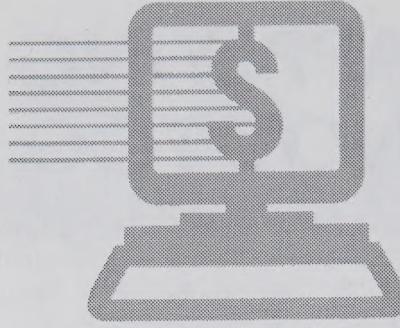
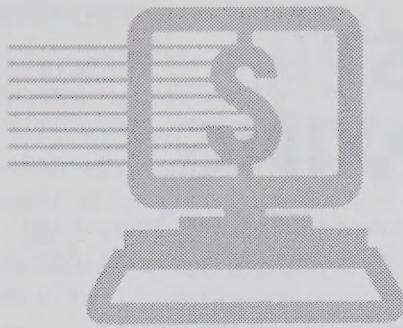
The GST is not regarded as a contract cost because Revenue Canada credits the supplier for any GST paid on goods or services that were used in the manufacturing and delivery of the final product. Therefore, the vendor does not really bear the cost of the tax.

GST is not payable on advance payments because these amounts are not the result of any supply. However, in the case of progress payments

made for partial completion of the contract, the GST is generally paid on the entire amount claimed even when there are holdbacks. Holdbacks under certain legislation or in contracts for shipbuilding, ship repair or for repair or construction of real property are treated differently.

The sale of Crown assets, whether by cash and carry or public sale, is affected by the GST. Suppliers who are interested in following up on Requests for Offers for Crown assets distribution should note that, in the majority of cases, the tax is added to the amount of the accepted offer.

SSC has tried to ease the procurement process for the supplier. Companies who sell to the federal government need only remember one general rule: treat SSC like any other customer in approaching the tax laws. If further information or clarification is required when dealing with SSC, contact the officer responsible for your contract.



MORE NEWS ON OPEN BIDDING

We've been singing the praises of Open Bidding for over a year now. Obviously, the good news is catching on. More and more businesses are using the electronic Procurement Opportunities Board (POB) to win government contracts.

For the uninitiated, the system is not complicated. If you have a personal computer and a modem, you can find bid information on-screen through Telecom Canada's iNet 2000 service.

**Nowadays,
you don't wait
to be invited,
you invite
yourself**

Within the parameters of Open Bidding, i.e. for requirements valued at \$25,000 or more, you no longer need to register with Supply and Services and you don't need to be on source lists. Nowadays, you don't wait to be invited, you invite yourself...by checking the POB or subscribing to the daily publication "Government Business Opportunities," or both.

It's that simple.

It's working. For example, G.C.G. Dillon Inc. of Edmonton won a contract to conduct an environmental baseline study, while Kanter Yachts in St. Thomas, Ontario, won two contracts to build launches, and Travel Ltd. in Dartmouth won the right to design a prototype enclosed superstructure for a whistle and bell buoy.

All these companies gained their information from the POB. Many companies bidding these days were never on an SSC source list. Indeed, some technologies are so new, source lists were never compiled. A Toronto firm, Phonetix Inc., won a contract to supply a speech recognition system. SSC wasn't aware of any companies that could supply this state-of-the-art need. However, when bids were invited through the POB, six companies responded to the challenge.

In his frequent talks to Canadian business people about Open Bidding, Supply and Services Minister Paul Dick tells why he initiated a process that now covers approximately \$3.2 billion worth of annual federal buying. "Open bidding makes it easier for companies of all sizes to take advantage of opportunities no matter

where they are located," says Mr. Dick. "I believe that competition in Canada is vital to the country's economic future. We must first be able to compete with each other if we're going to successfully compete in the emerging global markets of the 1990s."

**For the
uninitiated,
the system is
not
complicated**

It takes three to six weeks for a new supplier to become accredited to use the POB system. Application forms are available through Telecom Canada's iNet 2000 service at (800) 267-8480 or through the Open Bidding Hotline number at (819) 956-3440.



R.F. (Bob) Bourgeois

Directorate Headquarters

1505 Barrington Street, Suite 1905
Halifax, Nova Scotia B3J 3K5
Information: (902) 426-6971
Fax: (902) 426-8444

Nova Scotia Region

2 Morris Drive, Dartmouth
Nova Scotia B3B 1S6

ATLANTIC DIRECTORATE

Born in Moncton, New Brunswick, Mr. Bourgeois graduated from the Université de Moncton in 1969 with a Bachelor of Commerce and from Dalhousie University in 1971 with a Master of Business Administration.

Mr. Bourgeois joined Supply and Services Canada in December 1988. Prior to his appointment as Director General, Atlantic Directorate in June 1989, he was on executive secondment to the Atlantic Canada Opportunities Agency (ACOA). Mr. Bourgeois entered the Federal Public Service in 1971 in the Auditor General's Office in Ottawa and held progressively responsible positions in the field of industrial and regional development.

Acquisitions

Ann MacDonald, (902) 426-7247

Corporate Relations

Margaret Ingraham, (902) 426-8791

New Brunswick - Prince Edward Island Region

777 Main Street, P.O. Box 746
Moncton, New Brunswick E1C 8M9

Acquisitions

Marc Carrière, (506) 851-2149

Corporate Relations

Julie Arsenault, (506) 851-2148

Prince Edward Island Office

(902) 566-7555

Newfoundland Region

Building 302, Churchill Av.,
Pleasantville, St. John's,
Newfoundland A1A 1N4

Acquisitions

Gary Evans, (709) 772-2980

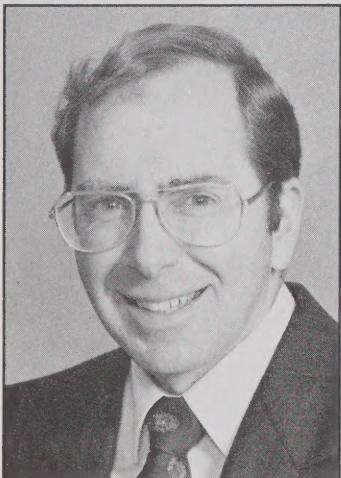
Corporate Relations

Mary Gosse, (709) 772-5623

QUEBEC DIRECTORATE

Richard J. Neville holds a Bachelor of Commerce from Loyola College, Université de Montréal and has completed his Chartered Accountant's studies at McGill University. In his professional affiliations, he is a member of the Order of Chartered Accountants of Quebec and the Institute of Chartered Accountants of Ontario and Alberta.

Mr. Neville joined the Public Service in 1972, as a Systems Analyst with National Health and Welfare's Financial Administration Branch. Since then, he has held progressively more responsible positions in the financial and management fields. He was Director General, Western Directorate, Supply and Services Canada, prior to his present appointment as Director General, Quebec Directorate.



Richard J. Neville

QUEBEC DIRECTORATE

Directorate Headquarters

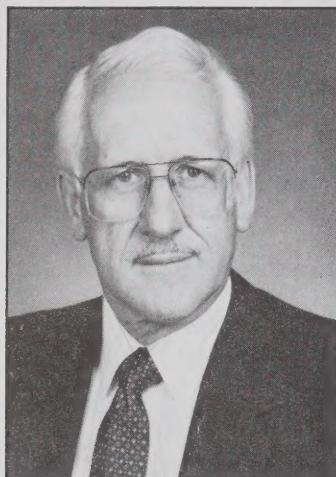
3rd Floor, East Tower
 Guy Favreau Complex
 200 René Lévesque Blvd West
 Montreal, Quebec H2Z 1X4
 Information: (514) 283-6168
 Fax: (514) 283-5504

Eastern Quebec Region

1040 Belvedere Avenue, 3rd Floor
 Sillery, Quebec
 G1S 4N1
Acquisitions
 Richard Houde, (418) 648-5198
Corporate Relations
 Danielle Gagnon, (418) 648-3248

Western Quebec Region

800 Golf Road, Nun's Island
 Verdun, Quebec
 H3E 1G9
Acquisitions
 Jean Gariépy, (514) 283-4802
Corporate Relations
 Claude Martel, (514) 283-4863



Paul André Fournier

Directorate Headquarters

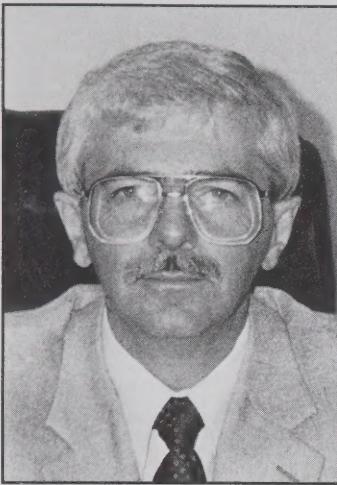
5A1, Place du Portage, Phase III,
 11 Laurier Street
 Hull, Quebec K1A 0S5
 Tel: (819) 956-3281
 Fax: (819) 953-1068

Ontario Region

Procurement and Distribution Centre
 6205 Kestrel Road
 Mississauga, Ontario
 L5T 2A1
Corporate Relations
 Paula Desloges (416) 670-6212
Commercial Procurement
 Claud Bennett, (416) 670-6244
Downsview Procurement
 David Salvisburg, (416) 635-4731
EDP Procurement
 Bernice McCredie, (416) 670-6271
Science & Professional Services
 Deirdre Kerr-Perrott, (416) 670-6278

Capital Region

1010 Somerset Street West
 Ottawa, Ontario
 K1A 0T4
Commercial Acquisitions
 Pierre Maynard, (613) 957-9963
Corporate Relations
 Lana Charron, (613) 957-9915
FedNor Procurement Initiative
 302 Queen Street East
 Sault Ste. Marie, Ontario
 P6A 1Z1
 Tel: 1-800-461-6021
 Fax: (705) 942-5435



Michael Dempster

Directorate Headquarters

584, 220 4th Avenue S.E.
Calgary, Alberta T2P 4C3
Information: (403) 292-6120
Fax: (403) 292-4586

Manitoba Region

1410 Mountain Avenue
Winnipeg, Manitoba R2X 3B4

Acquisitions

Pierre Major, (204) 983-6114

WESTERN DIRECTORATE

Michael Dempster holds a Bachelor's degree and a certificate in Personnel Administration, both from St. Mary's University in Halifax, Nova Scotia.

He joined the Public Service in 1963, and over the years has held various line and staff positions at both regional and headquarters levels in the areas of programs and services. Since 1984, he has occupied senior management positions within the department, the most recent being that of Director, Superannuation Branch, in Shédiac, New Brunswick. He was appointed Director General, Western Directorate earlier this year.

Corporate Relations

Donna Kardashinski, (204) 983-8226

Saskatchewan Region

First Canadian Place
100 - 2110 Hamilton Street
Regina, Saskatchewan S4P 4K3

Acquisitions

Bill Cooley, (306) 780-7278

Corporate Relations

Darlene Owen, (306) 780-7390

Alberta - Northwest Territories Region

15508 - 114 Avenue
Edmonton, Alberta T5M 3S8

Acquisitions

Gordon Quinney, (403) 495-3704
Corporate Relations

Judy-Ann Kohut, (403) 495-3704



Bonnie MacKenzie

Directorate Headquarters

1133 Melville Street, 7th Floor
Vancouver, British Columbia V6E 4E5
Information: (604) 666-3992
Fax: (604) 666-0398

PACIFIC DIRECTORATE

Bonnie MacKenzie holds a Bachelor of Commerce from the University of Western Ontario. In her professional affiliations, she is currently president of the Federal Institute of Management, and is past president, and now a fellow of the Data Processing Institute.

In 1972, after working three years with the private sector, Ms. MacKenzie joined the Public Service as a Systems Analyst. Since that time she has held progressively more responsible positions in the field of systems and information technology. She was the Director General, Systems and Consulting Directorate with Agriculture Canada prior to her appointment to Supply and Services Canada, as the Director General, Pacific Directorate.

B.C. Mainland - Yukon Region

12171 Horseshoe Way
Richmond, B.C. V7A 4Z6

Acquisitions

Glen Cowles, (604) 272-9015

Corporate Relations

(604) 666-1098

B.C. Islands Region

318-816 Government Street
Victoria, B.C. V8W 1X2

Acquisitions

Paul Grouette, (604) 363-3277

Corporate Relations

Gayle Clark, (604) 363-3216

UPCOMING SUPPLIER SEMINARS

Location	Date	Level	Target Industry
Regina	Sept. 91	I	Various
Gander	Sept. 91	II	General
St. John's	Sept. 91	II	General
Courtney	Sept. 91	I	General
Fredericton	Sept. 91	I	General
Tracadie	Sept. 91	I	General
Sydney	Sept. 91	II	General
Newcastle	Sept. 91	I	General
Ottawa/Hull	Sept. 91	II	General
Kentville	4 Sept. 91	I	General
Bridgewater	5 Sept. 91	I	General
Laval	10 Sept. 91	II	General
Halifax	11 Sept. 91	Atlantic Computer Show	
Sault Ste. Marie	12 Sept. 91	II	General
Victoria	12 Sept. 91	I	General
Calgary	17 Sept. 91	II	Professional Services
Shelburne/Barrington	17 Sept. 91	I	General
Calgary	18 Sept. 91	II	EDP
Montréal	24 Sept. 91	I	EDP
Digby	25 Sept. 91	I	General
Winnipeg	25 Sept. 91	I	Printing
Victoria	26 Sept. 91	II	Professional Services
Saint John	Oct. 91	I	General
Grand Falls	Oct. 91	I	General
Goose Bay	Oct. 91	II	General
Regina	Oct. 91	II	Professional Services
Kelowna	Oct. 91	I	General
Orillia	1 Oct. 91	I	General
Edmonton	2 Oct. 91	II	Professional Services
Dartmouth	2 Oct. 91	I	General
Edmonton	2 Oct. 91	II	Computer Industry
Amherst	8 Oct. 91	I	General
Dartmouth	21 Oct. 91	Small Business Week	
Trois-Rivières	23 Oct. 91	II	General
Mt. Pearl	Nov. 91	I	General
Bathurst	Nov. 91	I	General
Dartmouth	5 Nov. 91	I	General
London	14 Nov. 91	II	General
Halifax	19 Nov. 91	I	General
Dartmouth	26 Nov. 91	II	General
Winnipeg	27 Nov. 91	I	Food
Charlottetown	Dec. 91	I	General

For information, contact the Corporate Relations Officer in your closest Supply and Services office.

Pour information, veuillez contacter l'agent
des relations avec les fournisseurs
au bureau le plus proche d'Approvisionne-
ments et Services Canada.

Endroit	Date	Niveau	Secrétair Visé
Regina	Sept. 91	I	Divers
St. John's	Sept. 91	II	Général
Gander	Sept. 91	II	Général
Courtney	Sept. 91	I	Général
Frederiction	Sept. 91	I	Général
Tracadie	Sept. 91	I	Général
Sydney	Sept. 91	II	Général
Newcastle	Sept. 91	I	Général
Ottawa/Hull	Sept. 91	II	Général
Kentville	4 Sept. 91	I	Général
Bridgewater	5 Sept. 91	I	Général
LaVal	10 Sept. 91	II	Général
Halifax	11 Sept. 91	Salon des ordinataires de l'Atlantique	
Sault Ste. Marie	12 Sept. 91	II	Général
Victoria	12 Sept. 91	I	Général
Calgary	17 Sept. 91	I	Général
Barrengton	17 Sept. 91	Services professionnels	
Winnipeg	25 Sept. 91	I	Imprimerie
Victoria	26 Sept. 91	II	Services professionnels
Saint John	Oct. 91	I	Général
Grand Falls	Oct. 91	I	Général
Goose Bay	Oct. 91	II	Général
Regina	Oct. 91	II	Services professionnels
Kelowna	Oct. 91	I	Général
Orillia	Oct. 91	I	Général
Dartmouth	2 Oct. 91	I	Général
Edmonton	2 Oct. 91	II	Information
Amherst	8 Oct. 91	I	Général
Dartmouth	21 Oct. 91	Semaine de la petite entreprise	
Trois Rivieres	23 Oct. 91	II	Général
Mt. Pearl	Nov. 91	I	Général
Bathurst	Nov. 91	I	Général
London	5 Nov. 91	I	Général
Halifax	19 Nov. 91	II	Général
Dartmouth	26 Nov. 91	I	Général
Winipeg	27 Nov. 91	I	Alimentation
Charlotteown	DÉC. 91	I	Général

DIRÉCTION GÉNÉRALE DU QUÉBEC

Acquisitions	Richard Hude, (418) 648-5198	Relations avec les fournisseurs	Danielle Gagnon, (418) 648-3248
Acquisitions	Verdun (Québec) H3E 1G9	Relations avec les fournisseurs	Relations avec les fournisseurs
Acquisitions	800, rue Gouin, 3 ^e étage	Relations avec les fournisseurs	Relations avec les fournisseurs
Acquisitions	1 040, av. Belvédère, 3 ^e étage	Relations avec les fournisseurs	Relations avec les fournisseurs
Acquisitions	5111 (Québec) G1S 4N1	Relations avec les fournisseurs	Relations avec les fournisseurs
Acquisitions	Regroupement des organismes	Relations avec les fournisseurs	Relations avec les fournisseurs
Acquisitions	de la région de Québec	Relations avec les fournisseurs	Relations avec les fournisseurs

DIRECTION GÉNÉRALE DU CENTRE

au cours des vingt années suivantes, il occupe divers postes à la Commission de l'assurance-chômage, et à plusieurs ministères, tels que Travail Canada et le ministère de la Main-d'œuvre et de l'immigration. En 1976, il devient directeur de la région de la Capitale (Services) au ministère des approvisionnements et Services. Il accueille les postes de directeur général, Directeur général des opérations, et de directeur général, Direction générale des services de remunération et de paiements jusqu'à sa plus récente nomination en août 1985 au poste de directeur général, Direction générale de la région du Centre.

Administrative Centre of the West Quebec	Region of Quebec	800, rue Golf, 3 rd floor Belvédère, 1040, av. Sault-au-Récollet Montreal, Quebec H2Z 1X4	General direction Tour First, 3 rd floor Guy Favreau Complex 200, boulevard René-Lévesque West
Acquisitions	Verdun (Montreal) 800, rue Golf, 3 rd floor Belvédère, 1040, av. Sault-au-Récollet Montreal, Quebec H2Z 1X4	Sillery (Montreal) 1040, av. Belvédère, 3 rd floor Montreal, Quebec H2Z 1X4	Acquisitions Verdun (Montreal) 800, rue Golf, 3 rd floor Belvédère, 1040, av. Sault-au-Récollet Montreal, Quebec H2Z 1X4
Acquisitions	Verdun (Montreal) 800, rue Golf, 3 rd floor Belvédère, 1040, av. Sault-au-Récollet Montreal, Quebec H2Z 1X4	Sillery (Montreal) 1040, av. Belvédère, 3 rd floor Montreal, Quebec H2Z 1X4	Acquisitions Verdun (Montreal) 800, rue Golf, 3 rd floor Belvédère, 1040, av. Sault-au-Récollet Montreal, Quebec H2Z 1X4
Acquisitions	Verdun (Montreal) 800, rue Golf, 3 rd floor Belvédère, 1040, av. Sault-au-Récollet Montreal, Quebec H2Z 1X4	Sillery (Montreal) 1040, av. Belvédère, 3 rd floor Montreal, Quebec H2Z 1X4	Acquisitions Verdun (Montreal) 800, rue Golf, 3 rd floor Belvédère, 1040, av. Sault-au-Récollet Montreal, Quebec H2Z 1X4
Acquisitions	Verdun (Montreal) 800, rue Golf, 3 rd floor Belvédère, 1040, av. Sault-au-Récollet Montreal, Quebec H2Z 1X4	Sillery (Montreal) 1040, av. Belvédère, 3 rd floor Montreal, Quebec H2Z 1X4	Acquisitions Verdun (Montreal) 800, rue Golf, 3 rd floor Belvédère, 1040, av. Sault-au-Récollet Montreal, Quebec H2Z 1X4

Administration centrale de la direction générale SAI, Place du Portage, Phase III

P. André Fournier



Richard J. Neville



M. Neville est entré à la Fonction publique du Canada en 1972, comme analyste des systèmes, à la Direction de l'administration, Santé et Bien-être social Canada. Il a depuis cumulé divers postes dans les domaines de la haute gestion financière et administrative. Il occupe actuellement le poste de directeur général, Direction générale du Québec.

Il a obtenu un baccalauréat en commerce. Il a également complété des études supérieures de compétibilité et vérification, à l'Université McGill. M. Neville est membre de l'Ordre des comptables agréés du Québec et de l'Institut des comptables agréés de l'Ontario et de l'Alberta.

M. Richard J. Neville est diplômé du Collège Loyola de l'Université de Montréal,

DIRÉCTION GÉNÉRALE DU QUÉBEC

Administrations centrales de la Région générale	156, rue Main	C.P. 746	11C 8M9	Acquisitions	Marc Carrierre, (506) 851-2149	Relations avec les fournisseurs	Julie Arsenault, (506) 851-2148	Bureau de l'Ile-du-Prince-Édouard	(902) 566-7555
1. 505, rue Barrington, Pièce 1 905 Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3K5	2. Prom. Morris Dartmouth (Nouvelle-Écosse) B3B 1S6	3. Ann Macdonald, (902) 426-7247	4. Relatiions avec les fournisseurs Dartmouth (Nouvelle-Écosse) B3B 1S6	5. Margaret Ingraham, (902) 426-8791					
1. 505, rue Barrington, Pièce 1 905 Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3K5	2. Prom. Morris Dartmouth (Nouvelle-Écosse) B3B 1S6	3. Ann Macdonald, (902) 426-7247	4. Relatiions avec les fournisseurs Dartmouth (Nouvelle-Écosse) B3B 1S6	5. Margaret Ingraham, (902) 426-8791					
1. 505, rue Barrington, Pièce 1 905 Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3K5	2. Prom. Morris Dartmouth (Nouvelle-Écosse) B3B 1S6	3. Ann Macdonald, (902) 426-7247	4. Relatiions avec les fournisseurs Dartmouth (Nouvelle-Écosse) B3B 1S6	5. Margaret Ingraham, (902) 426-8791					
1. 505, rue Barrington, Pièce 1 905 Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3K5	2. Prom. Morris Dartmouth (Nouvelle-Écosse) B3B 1S6	3. Ann Macdonald, (902) 426-7247	4. Relatiions avec les fournisseurs Dartmouth (Nouvelle-Écosse) B3B 1S6	5. Margaret Ingraham, (902) 426-8791					

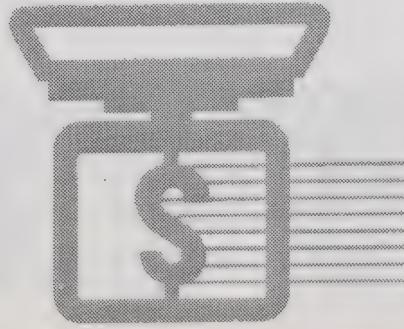
M. Bourgeois s'est joint à Approvisionnements et Services Canada en décembre 1988. Avant sa nomination à titre de directeur général, Direction générale de l'Atlantique en juin 1989, M. Bourgeois était en affectation au prés de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA). M. Bourgeois entre dans la Fonction publique fédérale en 1971 au Bureau du vérificateur général à Ottawa. Par la suite, il a détenu des postes de responsabilités dans les domaines du développement industriel et régional.

Né à Moncton, au Nouveau-Brunswick, M. Bourgeois obtient, en 1969, un baccalauréat en commerce de l'Université de Moncton, puis en 1971, une maîtrise en administration des affaires de l'Université Dalhousie.



DIRÉCTION GÉNÉRALE DE L'ATLANTIQUE

SUR INVITATION À SOUMISSIONNER DES NOUVELLES



total des talières de tirer parti des occasions d'affaires, où elles soient étudiées au pays, dit-il. Je crois que la concurrence est vitale pour l'avenir économique du pays. Nous devons concurrencer les uns avec les autres si nous voulons pouvoir compétitionner pour les marchés mondiaux qui offriront dans les années 1990.»

Il faut compter trois à six semaines pour recevoir l'accréditation permettant d'utiliser le système de TPM. On peut se procurer les formulaires de candidature par le réseau Internet de Telecom Canada en composant le numéro (800) 267-8480 ou par la ligne d'information sur le numéro (819) 956-3440.

au réseau INET 2000 de Télécom Canada. Les invitations ouvertes, c'est-à-dire celles qui visent des besoins de 25 000 \$ ou plus, sont concues de manière à ce qu'il ne soit plus nécessaire de s'inscrire auprès d'Approvisionnements et Services ni pour faire affaire avec le gouvernement. D'ores et déjà, plusieurs listes de fournisseurs d'entre sur les sites de

Approvisionnements et Services, M. Paul Dicck, explique toujours pourquoi l'a permis la mise en oeuvre de ce projet qui touche présentement environ 3,2 milliards d'achats gouvernementaux par année. « Il est difficile pour les entreprises de gagner des marchés dans un système où les non-initiés même pour complique, n'est pas

Nous louangérons l'invitation ouverte à tous les organismes ou missions plus d'un an maintenant. Maintenant, les bonnes nouvelles se répandent. De plus en plus d'entreprises utilisent le tableau des projets de marchés (TPM) pour avoir accès aux marchés pour gouvernementaux.

Le système n'est pas compliqué, même pour les non-initiés. Avec un ordinateur personnel et un modem, on peut avoir à l'écran toute l'information sur les soumissions grâce à une application de base de données.

LA TPS, CE N'EST PAS TROP TAXANT

A black and white cartoon illustration of a pig. The pig is facing left, with a large, round body and a smaller head. It has a simple, friendly face with two small ears and a small tail. It is wearing a dark bow tie and a dark belt with a large buckle. In its front right hand, it holds a large, irregularly shaped piece of cheese with several holes. A small, round piece of cheese has fallen from the cheese it is holding and is lying on the ground in front of it. The background is a simple, textured gray.

La vente de biens de la Couronne, que ce soit au cours de ventes « payez et emportez » ou de ventes publiques, est assujettie à la TPS. Les fournisseurs interressés à donner suite aux demandes d'offres pour la distribution des biens de la Couronne devraient noter que, dans la majorité des cas, la taxe est ajoutée au montant de l'offre acceptée

ASC a essayé de rendre ces clauses d'approvisionnement plus aisées pour le fournisseur. Les entreprises qui vendent au gouvernement fédéral doivent à se rappeler que la règle générale suivante : traiter ASC comme une loi sur les taxes. Si vous avez des questions sur le sujet ou de l'agent envoi de déclarations ou de renseignements sur le sujet quand vous faites affaire avec ASC, veuillez communiquer avec l'agent responsable de votre contrat.

montants ne sont la conséquence d'aucune fourniture de biens ou de services. Cependant, pour les paiements d'acquêtres faits pour l'exécution partielle du marché, la TPS montant complètement payée sur le demande. Cela s'applique également aux retenues de garantie. Les retenues en vertu de lois particulières ou dans les marchés de construction de navires, de préparations ou les marchés immobiliers sont assujetties à d'autres modalités.

On demande aux fournisseurs d'estimer le montant de la TPS qui s'applique à leur soumission. Mais la TPS est exclue lorsqu'une valeur de la TPS n'est pas considérée comme une TPS ou une TPS payée sur les biens pour laquelle une TPS a été utilisée dans la fabrication et la livraison du produit final. Par conséquent, le fournisseur ne paie pas vraiment la taxe.

Le montant total du marché au moment de l'exécution (du paiement final) sera ajouté si y a lieu au cours des opérations. Une taxe de sept pour cent sera ajoutée à la valeur de la TPS qui s'applique à leur soumission. Mais la TPS est exclue lorsqu'une valeur de la TPS n'est pas considérée comme une TPS payée sur les biens pour laquelle une TPS a été utilisée dans la fabrication et la livraison du produit final. Par conséquent, le fournisseur ne paie pas vraiment la taxe.

La TPS n'a pas à être payée sur les éléments d'avantages parce que ces éléments n'ont pas été utilisés dans la fabrication et la livraison du produit final.

à TPS est sans doute le maintien d'une connue de tous deux qui ouvrent dans le milieu des affaires. Une donne raison à cela : depuis le 1er janvier 1991, la plupart des entreprises privées et publiques du Canada ont commencé à faire payer une taxe sur les produits et services (TPS) à remettre au gouvernement. Dans ces propres activités, le gouvernement ne fait pas exception à la règle. Les fournisseurs d'assiettes à la taxe et à la taxe de services au Canada, à la responsabilité d'ajouter une taxe au TPS. Les fournisseurs envoient au gouvernement une taxe de 10% sur les biens et services achetés au Canada, le plus gros acheteur de biens et avec le gouvernement du Canada. Ces fournisseurs encore perpétent un sujet de la nouvelle taxe doivent se appeler quelques notions très impliquées.

Une population qui vieillit et qui a des besoins différents en ce qui concerne les soins de santé créée une demande particulière à laquelle doivent répondre les entreprises pharmaceutiques et celles qui offrent des soins de santé, les fournisseurs d'articles ménagers, les transporteurs et même le monde du spectacle. Une des personnes qui a analysé les questions : en tant que nation, les recensement est certes confirmé les faits suivants : nous vivons plus longtemps, nous sommes moins nombreuses, nous sommes moins nombreuses, nous sommes monoparentale et un plus grande partie de la population a des besoins de santé qui sont différents en ce qui concerne les soins de santé créée une demande particulière à laquelle doivent répondre les entreprises pharmaceutiques et celles qui offrent des soins de santé, les fournisseurs d'articles ménagers, les transporteurs et même le monde du spectacle. Une

Le 4 juin, le Canada a effectué son 17e recensement de la population et de l'agriculture depuis la Confédération. Cette tâche gigantesque a nécessité la mobilisation de 45 000 personnes pour couvrir 9,2 millions de kilomètres carrés sur six provinces horaires.

Chaque jour ouvrable, toutes les vingt minutes, un représentant d'une entreprise commerciale appelle Statistique Canada pour obtenir des données relatives au recensement. En fait, les demandes des entreprises canadiennes représentent 30 pour cent de l'utilisation, au Canada, des données concernant le recensement.

Les décisions commerciales que vous prendrez au cours des années 1990 seront influencées par les nouvelles tendances relevées dans le recensement de 1991.

Pour plus de renseignements sur le Programme de promotion des relations avec les fournisseurs, veuillez communiquer avec le bureau Canada de votre région; composez le (819) 956-2103 ou le (819) 956-0902.

Centre de promotion des relations avec les fournisseurs

d'Approvisionnements et Services Canada de votre région; composez le (819) 956-2103 ou le (819) 956-0902.

ou encore écrivez au :

Centre de promotion des relations avec les fournisseurs

Approvisionnements et Services Canada

Place du Portage, Phase III

14A2

Ottawa (Canada)

KIA 055

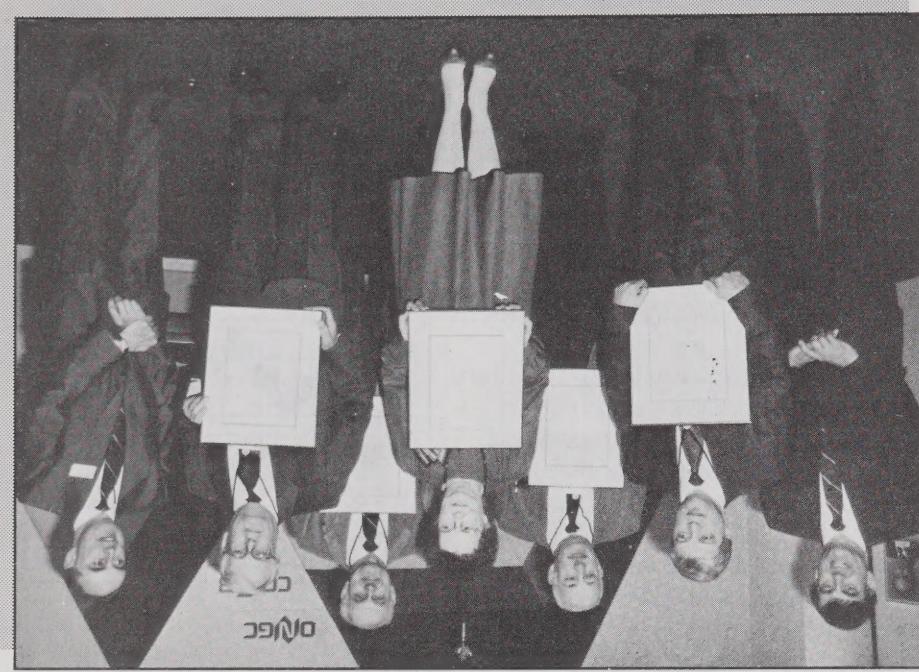
Vous pouvez aussi vous mettre en rapport avec les bureaux régionaux d'ASC dont la liste paraît dans le présent numéro.

suite de la page 1

SOYEZ DU NOMBRE



Recelement, le ministre des Approvisionnements et Services, M. Paul Dicik, a
réclamé des primes aux équipes bénévoles. À partir de la gauche, le ministre Paul
Dicik, Jean-Charles Breton, Edward Cinknatt, Doris Cashmore (pour Ken
Cashmore, à titre posthume), Paul L. Stringer, Les Gardner et Peter Cameron,
directeur exécutif de l'ONGC.



L'Office des normes générales du Canada (ONGC) est un organisme qui dépend de la participation de bénévoles des secteurs public et privé pour mener à bien ses activités dans le domaine de la normalisation. Plus de 5 000 bénévoles font partie de 350 comités et groupes de discussions sur les normes et le langage des homologations et des certifications. Grâce à leurs efforts, l'ONGC a établi au-delà de 1 600 normes, grâce de façon efficace environ 1 200 sites d'homologation et de certification de produits et partage aux activités de normalisation nationales et internationales.

LONGC PRIMES POUR

En éliminant les illustrations à fonds perdus, il faut moins d'encre et les rebuts d'imprimerie sont plus aptes au recyclage. La mention « à fonds perdus » est un terme technique qui indique à l'imprimeur de faire du bord des pages. Nous avons dépasser la partie colorée ou l'encre des couleurs vives qui rendent plus difficile le recyclage.

Quand il s'agit de notre environnement, l'image n'est pas la seule chose qui compte; le plus important, c'est d'avoir une attitude responsable.

Considérez ce journal, par exemple. Le symbole à trois fléches que l'on voit sur la première page signifie «Pensons recyclage». Le fournisseur d'après recyclé contenant au moins 50 pour cent de papier recyclé. Nous faisons également attention à l'encre d'imprimerie. Nous utilisons des encres à l'huile végétale qui rendent plus facile le désecrage du papier. De même, parce que les blocs d'encre augmentent la difficulté du désecrage et la quantité de produits chimiques pour ce faire, nous nous servons de blocs d'absorbages qui servent les mêmes fins.

Vous avez peut-être remarqué que le présent numéro, de même que le numéro précédent du fournisseur, étaient un peu différents de ceux que vous aviez déjà vus. Les changements que nous avons faits ne nous permettent pas seulement de réaliser des économies. Ce sont également des démarques en faveur de l'environnement.

À l'instant des Canadiennes de partout au pays, nous nous préoccupons du gaspillage des ressources naturelles et du problème effarant des lieux d'enfouissement.

NOTRE NOUVELLE IMAGE

DIRECTEMENT DU CABINET DU MINISTRE

Le dernier budget fédéral et le discours du Trône ont présenté le plan de réprise économique du gouvernement qui vise cette année une croissance continue et une économie forte pour le Canada. A cette fin, Approvisionnements et Services Canada maintiennent son soutien à nos achats et sur TPS à un impact sur nos achats et sur les opérations de disposition des biens de la Couronne. Nous y indiquons aussi comment la Vous trouverez enfin un article décrivant certains des changements que nous avons apportés à la loi une façon parmi d'autres de montrer aux Canadiens que nous partageons leurs préoccupations en ce qui concerne la qualité de notre environnement. En outre, ces changements mêmes nous feront également économiser aux étapes de la production et de l'impression. J'espére rencontrer un grand nombre d'entre vous ces prochains mois, au cours de mes déplacements dans les différentes régions du Canada. Il me fait plaisir d'avoir de vos nouvelles. Vous observez régions et vos idées nous aident à mieux vous servir.

Paul DICK

[Signature]

Dans les nombreux autres du fournisseur, nous vous avons parlé de l'invitation ouverte à soumissionner de son expansion au moins d'avril dernier qui lui permet maintenant de répondre à un certain nombre de vos avez des questions. Ainsi que les personnes à caractère si des mois à venir dans votre région, intéressent qui se tiendront au cours la liste des séances d'information vous trouverez également dans ce numéro donnera à lire sur le sujet. Vous déployons et cette publication vous importantes des efforts que nous toujours comme une partie relations avec les fournisseurs compétentes à faire affaire avec nous. Faciliter la tâche aux entrepreneurs qui rechercher de nouveaux moyens pour opérations et nos systèmes et à continuer à moderniser nos sociétés. Voilà pourquoi nous service possible aux Canadiens, qui ils engagent à fournir le meilleur à nos fournisseurs d'entreprises ou services possibles aux Canadiens, qui il suffit de faire pour le Canada. A cette fin, Approvisionnements et Services Canada maintiennent son soutien à nos achats et sur TPS à un impact sur nos achats et sur les opérations de disposition des biens de la Couronne.

